



Deutscher **Anwalt** Verein



● **AnwaltsPraxis**

Babette Christophers: Den Markt entwickeln



● **AnwaltsWissen**

Schwerpunkt: Legal Tech und Regulierung



● **AnwaltVerein**

Deutsche Anwalt- akademie feiert 40. Geburtstag

Zukunft gestalten. Gemeinsam.

Meine Fälle jetzt **voll digital**

bearbeiten. Mit DATEV.

www.datev.de/anwalt

Jetzt neu:
Juristische
Textanalyse
für Anwälte

● AnwaltsPraxis

Interview

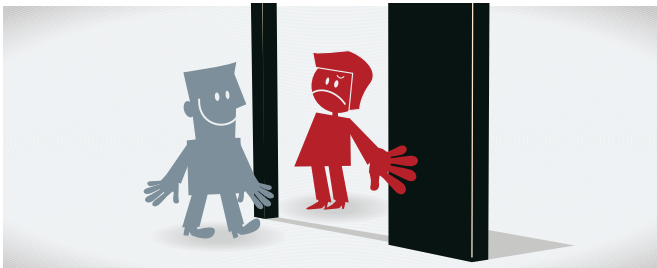
Den Markt entwickeln
Interview mit Rechtsanwältin Babette Christophers, Münster 582

Report

Legal Tech selbstgemacht
Nora Zunker, Berlin 586

Anwälte fragen nach Ethik

Darf man mit Zeugen sprechen?
Rechtsanwalt Dr. Joachim Frhr. v. Falkenhausen, Hamburg 589



Gastkommentar

Schluss mit dem Gezwitscher?
Dr. Jost Müller-Neuhof, Der Tagesspiegel 590

Kommentar

Kinder haben Vorrang!
Rechtsanwalt Prof. Dr. Thomas Mayen, Bonn/Köln 591

Digital

RVG im Netz
Janine Ditscheid, Köln 596

Nachrichten 590

Bericht aus Berlin/Brüssel 592

● AnwaltsWissen

Prozessrecht

**Fehlervermeidung im Zivilprozess:
20 Thesen und eine Hoffnung**
Rechtsanwalt Prof. Dr. Bernd Hirtz, Köln 598

Rechtsdienstleistungsmarkt

Legal Tech: Perspektiven der Digitalisierung
Prof. Dr. Susanne Hähnchen und Robert Bommel, Bielefeld 600

Rechtsauskünfte von Bekannten/Fremden im Netz
Benjamin Blum, Mannheim 605

Legal Tech – wo steht die Diskussion?
Rechtsanwalt Prof. Dr. Hans-Jürgen Hellwig, Frankfurt am Main 605

Ökonomische Folgen der Digitalisierung
Prof. Dr. Michael Clasen, Hannover und Marlon Moritz, Göttingen 607

Syndikus: Die „anwaltsliche Prägung“
Prof. Dr. Felipe Temming und Stefan Dalmer, Hannover 607

Mandatsvermittlung im digitalen Zeitalter
Prof. Dr. Matthias Kilian, Soldan Institut, Köln 608

Bücherschau: Berufsrecht und Berufsregulierung
Prof. Dr. Matthias Kilian, Köln 610

Haftpflichtfragen

**Hektik zum Jahresende – wie mit
Verjährungsfristen umgehen?**
Jacqueline Bräuer, Allianz Versicherung, München 612

Rechtsprechung

Anwaltsrecht
BGH: Beschlagnahme von Mandantenakten, BGH: Akteneinsicht, BVerwG:
Zweitberuf des Steuerberaters, BGH: Mitteilungspflichten der Anwaltskam-
mer, AGH Rostock: Freispruch ist Freispruch, LG Frankenthal: Spam 615

Anwaltschaftung
BGH: Prozessvergleich und Widerruf 619

Anwaltsvergütung
BGH: Reisekosten, OLG Nürnberg: Verzinsung des Kostenantrags 620

Prozessrecht
BGH: Strafurteilskopie, BGH: Hinweispflicht; VG Aachen: Befangenheit 621

Rechtsdienstleistungsgesetz
BGH: Kein RDG-Inkasso bei unechtem Factoring zur Kreditsicherung 622

Notarrecht
BGH: Notar nicht würdig genug für Amtsbezeichnung „a.D.“ 622



Mandatsvermittlung im digitalen Zeitalter

Rund 60 Prozent der Anwältinnen und Anwälte nutzen Plattformen und Suchdienste

Prof. Dr. Matthias Kilian, Köln

Das Soldan Institut hat in loser Folge an dieser Stelle zuletzt über verschiedene Aspekte der Digitalisierung der Anwaltschaft aus der Perspektive der empirischen Berufsforschung berichtet – so etwa über die Bewertung der Relevanz von „Legal Tech“ für den Anwaltsberuf durch die Betroffenen (AnwBl 2018, 160 – verändert den Markt) oder über die Bedeutung des Abschlusses und der Durchführung von Anwaltsverträgen im Wege des Fernabsatzes (AnwBl 2018, 224 – nicht ohne Bedeutung). In diesem Monat gilt der Blick der Bedeutung internetbasierter Vermittlungsplattformen und Anwaltssuchdiensten kommerzieller Anbieter.

I. Mandatsvermittlung und Berufsrecht

Die Vermittlung von Mandaten durch Dritte ist für Rechtsanwälte traditionell ein heißes Eisen, da bei einer solchen Vermittlung schnell der Verdacht eines Verstoßes gegen § 49b Abs. 3 BRAO aufkommen kann: Nach dieser Vorschrift darf ein Anwalt für die Vermittlung eines Mandats keine Vorteile abgeben oder entgegennehmen. Belohnungen jeder Art sind unzulässig.¹ Die Beachtung des „Provisionsverbots“, des Verbots der Vermittlung von Mandanten gegen Entgelt, gehört zum traditionellen Kernbestand der anwaltlichen Berufspflichten.² Das Verbot geht auf die ehrengerichtliche Rechtsprechung zu § 28 RAO zurück³, die insbesondere die Honorierung des nicht zur Rechtsanwaltschaft zugelassenen Mandatsvermittlers („Schlepper“) unterbinden wollte.

Grundsätzlich ohne Bedeutung ist, in welcher Form ein Vorteil gewährt wird (Zahlung von Provisionen, „Mengenrabatte“, teilweise kostenlose Tätigkeit usw.), insbesondere muss dieser nicht aus den Beträgen herrühren, die dem

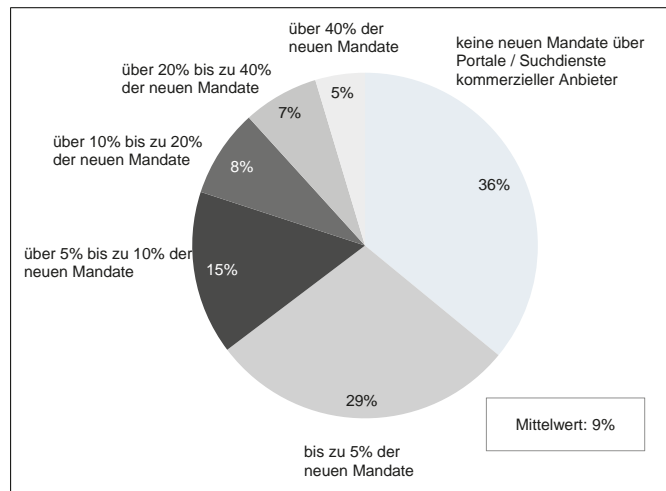


Abb. 1: Anteil neuer Mandate über internetbasierte Vermittlungsportale/Anwaltssuchdienste kommerzieller Anbieter

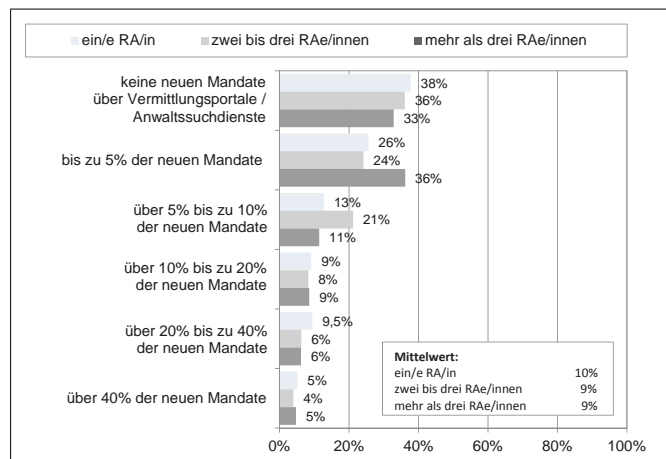


Abb. 2: Anteil neuer Mandate über internetbasierte Vermittlungsportale/Anwaltssuchdienste kommerzieller Anbieter nach Zahl der Rechtsanwälte in der Kanzlei (nur Partner/ (Mit-) Inhaber)
statistisch signifikanter Zusammenhang mit $p < 0,05$

Rechtsanwalt aus dem vermittelten Mandat zufließen.⁴ Ein Vorteil kann nicht nur in Zahlungen und einem Zahlungsverzicht liegen, sondern auch in geldwerten Sachleistungen, Gebrauchüberlassungen, der Erbringung von berufsfremden Dienstleistungen⁵ etc.

1 Kilian, in: Henssler/Prütting, BRAO, 4. Aufl. 2014, § 49b Rn. 161.

2 In der Anwaltschaft findet die Beibehaltung dieses Verbots breite Zustimmung: 74 Prozent der Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte befürworten das Provisionsverbot. 22 Prozent plädieren für eine Aufhebung, 4 Prozent haben in dieser Frage keine Meinung. Näher Kilian, NJW 2018, 1656, 1660.

3 EGH 4, 151; 5, 131; 7, 114; 20, 184; 23, 42; 24, 106; 25, 149; 26, 60. Eine Normierung erfolgte erstmals in den Richtlinien zur Ausübung des Anwaltsberufs vom 2.7.1934 sowie vom September 1938 (Ziffer 39). Die Richtlinien zur Ausübung des Anwaltsberufs zur RAObritz übernahmen die Verbote praktisch inhaltsgleich in ihre Ziffer 37. In den nach § 177 Abs. 2 Nr. 2 BRAO festgestellten Ständesrichtlinien untersagte § 55 RichtIRA (1973) die Honorierung der Vermittlung von Aufträgen.

4 Hartung, in: Hartung/Scharmer, BORA/FAO, 6. Aufl. 2016, § 49b Rn. 54.

5 BGH AnwBl. 2016, 689; AGH Bayern BRAK-Mitt 2014, 160, 162 (jeweils sofortige Bezahlung von Werkstättenrechnungen von vermittelten Mandanten).

Das Verbot entgeltlicher Mandatsvermittlung will verhindern, dass Rechtsanwälte in einen Wettbewerb um den Ankauf von Mandaten treten.⁶ Es soll der Anschein vermieden werden, dass der Anwalt einem Gewerbe nachgeht, in dem Mandate „gekauft“ und „verkauft“ werden.⁷

II. Phänomenologie: Was gibt es auf dem Markt?

Während in Zeiten einer aufgrund Lokalisation, Singularzulassung und eingeschränkter Postulationsfähigkeit stark örtlich verwurzelten Anwaltschaft Mandatsvermittlungen von Rechtsanwalt zu Rechtsanwalt dominierten und das Provisionsverbot vor allem in der Spielart der unzulässigen Gebührenteilung zwischen Rechtsanwälten praktisch wurde, hat die fortschreitende Spezialisierung und Segmentierung der Anwaltschaft im Verbund mit den Möglichkeiten eines bundesweiten Tätigwerdens dazu geführt, dass die Mandatsvermittlung durch Dritte an Bedeutung gewonnen hat. Beispiele hierfür sind etwa die Nutzung gewerblicher, für den Rechtsanwalt kostenpflichtiger Anwaltssuchdienste, die Mitwirkung an telefonischen Rechtsberatungshotlines oder die Nutzung von Internetplattformen, über die Rechtsdienstleistungen meistbietend versteigert oder gegen Festpreis verkauft werden.

Um solche modernen Vermittlungskonzepte zu unterbinden, haben eher traditionalistisch eingestellte Wettbewerber oder Kammern nicht selten § 49b Abs. 3 S. 1 BRAO bemüht, weil in der Regel ein prozentual an dem vom Rechtsanwalt erzielten Umsatz bemessenes Entgelt an den Vermittler abzuführen ist. Die Rechtsprechung hat solche Geldflüsse von einem Rechtsanwalt an einen Nicht-Rechtsanwalt aber nicht als Anwendungsfall des § 49b Abs. 3 S. 1 BRAO eingeordnet: Nicht unter das Verbot fallen nach der Rechtsprechung demnach pauschale Entgelte des Rechtsanwalts, die dieser lediglich für die Bereitstellung von Infrastruktur zahlt, die es potenziellen Auftraggebern ermöglicht, ihn zu mandatieren, soweit den entsprechenden Anbietern nicht eine von der Zahl der Mandatserteilungen abhängige, sondern eine erfolgsunabhängige, pauschale Vergütung gezahlt wird.⁸

Der rechtlichen Würdigung harren freilich noch in der jüngeren Vergangenheit aufgekommene Vermittlungskonzepte, die häufig zu Unrecht dem Phänomen „legal tech“ zugeordnet werden: Es geht bei diesen um eine Zusammenarbeit von Rechtsanwälten mit Unternehmen, die – zumeist auf der Basis einer Inkassoerlaubnis – über Internetportale gehäuft auftretende, gleichartige Ansprüche aus bestimmten Rechtsgebieten einsammeln, um diese standardisiert durchzusetzen und bei Bedarf an Rechtsanwaltskanzleien als Kooperationspartner abzugeben (zum Beispiel Ansprüche aus der Mietpreisbremse, aus Aufhebungsverträgen von Arbeitnehmern oder Fluggastrechten nach der EU-VO 261/04). Bei genauerem Hinschauen zeigt sich bisweilen, dass Gesellschafter dieser Plattformen die Rechtsanwälte selbst sind, an die die Mandate weitergeleitet werden – während bislang nur gemutmaßt werden kann, warum Plattformbetreiber geneigt sind, bestimmten anwaltlichen Kooperationspartnern akquirierte Mandate zu überlassen.

⁶ BT-Drucks. 12/4993, S. 31; *Kilian*, aaO (Fn. 1), § 49b Rn. 159.

⁷ *Hartung*, aaO (Fn. 4), § 49b Rn. 45; *Kilian*, aaO (Fn. 1), § 49b Rn. 159.

⁸ BVerfG NJW 2008, 1298, 1299f.; BGH NJW 2003, 819, 821; OLG München NJW 1999, 150, 152.

⁹ Beteiligt haben sich an der Studie 1157 Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte, die nach dem Zufallsprinzip aus allen Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten, die tatsächlich anwaltlich tätig sind, ausgewählt wurden.

III. Empirischer Befund: Wie viele Mandate werden online akquiriert?

Um ein besseres Verständnis für die Bedeutung der internetbasierten Vermittlung von Mandaten beziehungsweise Rechtsanwälten zu gewinnen, sollten die Teilnehmer⁹ im Berufsrechtsbarometer 2017 des Soldan Instituts einschätzen, wieviel Prozent ihrer neuen Mandate sie über den Akquisitionskanal internetbasierte Vermittlungsportale/Anwaltssuchdienste gewinnen. Da die Lebensrealität regelmäßig deutlich bunter als die Phantasie eines Fragestellers ist, wurde die Zielrichtung der Frage bewusst nicht näher konkretisiert oder mit Beispielen angereichert, die die Gefahr bergen, nicht genannte Beispiele unbewusst von der Beantwortung auszuschließen. In der Natur der Sache – einer Frage nach einer Einschätzung des Anteils eines bestimmten Typus von Mandaten am Gesamtmandatsaufkommen – liegt es, dass die Befunde eher als Indikator denn als auf den Prozentpunkt exakten ökonomischen Befund zu verstehen sind.

Unter dieser Prämisse gilt: Im Mittel akquirieren Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte 9 Prozent ihrer Mandate über internetbasierte Vermittlungsportale/Anwaltssuchdienste. Allerdings geben 36 Prozent der Rechtsanwälte an, dass sie keine neuen Mandate auf diesem Wege generieren, immerhin 29 Prozent gewinnen so nur bis zu 5 Prozent ihrer Mandate. Der Befund bedeutet aber auch, dass mehr als 60 Prozent der Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte über diesen Akquisitionskanal neue Mandanten akquirieren. Eine wirtschaftlich erhebliche Bedeutung hat diese Form der Akquisition freilich nur für wenige Rechtsanwälte: Lediglich 5 Prozent der Befragten akquirieren auf diesem Wege über 40 Prozent der neuen Mandate. Zu bedenken ist allerdings, dass rechtsthematisch hochspezialisierte Internetplattformen – anders als Anwaltssuchdienste – Mandate sehr gezielt zu wenigen Rechtsanwälten kanalisieren und nicht darauf ausgelegt sind, die breite Masse der Anwaltschaft zu bedienen.

Bei einer differenzierenden Betrachtung zeigt sich, dass Kleinkanzleien häufiger von internetbasierter Mandatsvermittlung profitieren. Dies könnte in der relativen Anonymität der Mandatsvermittlung begründet sein, durch die Aspekte wie der Außenauftritt oder die Größe einer Kanzlei in den Hintergrund treten. Bemerkenswert ist, dass Rechtsanwältinnen zwar etwas häufiger als Rechtsanwälte internetbasierte Mandatsvermittlungen überhaupt nicht nutzen, im Falle ihrer Nutzung aber einen höheren Anteil ihrer Mandate auf diesem Wege generieren. Nicht überraschend ist schließlich, dass internetbasierte Vermittlungen von Mandat und Rechtsanwalt für unternehmerische Mandate eine deutlich nachrangigere Rolle spielen als für das anwaltliche Privatkundengeschäft.



Prof. Dr. Matthias Kilian, Köln

Der Autor ist Direktor des Soldan Instituts. Er lehrt und forscht an der Universität zu Köln.

Leserreaktionen an anwaltsblatt@anwaltverein.de.